

UPDATE  
SEPT 2019



CRM  
EINFÜHRUNG &  
OPTIMIERUNG

BevermannConsulting berät und begleitet Unternehmen System-unabhängig bei der Einführung und Optimierung von CRM und hilft, CRM Prozesse und Werkzeuge optimal zu nutzen und eine hohe Anwenderakzeptanz zu schaffen.

BC<sup>■</sup>

# BevermannConsulting

*with passion to success*

## Benchmarken Sie den Grad Ihrer CRM Umsetzung im Unternehmen mit dem CRM SELF EVALUATION TOOL

Wir sehen CRM nicht als IT-Projekt, sondern als strategische Initiative der Geschäftsleitung, um – gestützt auf IT-Tools – moderne digitale Geschäftsmodelle, Prozesse und Methoden insbesondere im Vertrieb, Marketing und Service einzuführen und damit die eigene Effektivität und Effizienz wie auch Kundennutzen und Kundenbindung zu stärken.

Viele Unternehmen haben CRM eingeführt, sind jedoch unzufrieden mit dem Nutzungsgrad durch die Mitarbeiter: Weniger als 37% der Vertriebsmitarbeiter nutzen tatsächlich das CRM-System ihres Unternehmens“ (CSO Insights). Die Folge ist u.a. eine mangelnde Datenqualität im CRM und im Ergebnis ein geringer ROI – die Ziele der CRM Einführung werden nicht erreicht.

Wir haben in Zusammenarbeit mit der TH Wildau ein Werkzeug zur Eigenanalyse entwickelt, mit dem Sie als Unternehmen Ihren Reifegrad bei der Nutzung Ihres CRM einschätzen können (→ [Video](#)). Ziel ist es, basierend auf einer Schwachstellenanalyse einfache und schnelle Verbesserungen umzusetzen und die Attraktivität Ihres CRM für die Anwender zu erhöhen. Nutzen Sie gratis unsere online [CRM Self Evaluation](#).


Viel Erfolg mit der CRM Self Evaluation. Wir stehen für Rückfragen zu den Ergebnissen gern als Sparringspartner zur Verfügung:  
[info@bevermann-consulting.de](mailto:info@bevermann-consulting.de) / 030-340 602 500

 /BEVERMANNGROUP

 /BEVERMANNXCELLENCE

 /IN/SVEN\_BEVERMANN

 /SVEN\_BEVERMANN

 BEVERMANN-CONSULTING.DE

 [INFO@BEVERMANN-CONSULTING.DE](mailto:INFO@BEVERMANN-CONSULTING.DE)